En este primer punto, lo que básicamente queremos es estandarizar los gastos y los ingresos a horas. Entonces, en este caso, como solo tenemos un dato, bueno, dos datos, que sería cantidad de trabajadores y cantidad de horas trabajadas a la semana, esto lo tenemos que descomponer y llevar a horas. Así que, bueno, el primer gasto es payroll por hora, el segundo serían los ingresos y por último, que sería el costo, como no hay otra, digamos, no hay otro rubro, pues vuelvo y se descuenta solamente el que tenemos, que sería el de payroll, por lo cual el resultado sería básicamente el mismo. Si este resultado lo paso a, bueno, si descompongo el costo total y lo paso a horas trabajadas mensuales, eso me da que hay más o menos, bueno, me da 3640 horas trabajadas en el mes de, por ejemplo, en el mes de enero y esto um lo divido sobre el valor del costo total, me tiene que dar el costo por hora, así que es una fórmula que pues no tiene error.

Análisis Vertical (La radiografía del momento)

- **¿Qué es?** Es un análisis estático que evalúa el peso proporcional de cada cuenta dentro de un **mismo período** (un mes, un trimestre o un año en específico).
- **¿Cómo se calcula?** Tomas una cifra base y le asignas el valor del 100%. Luego, calculas qué porcentaje representa cada una de las demás líneas respecto a esa base.
    - En un **Estado de Resultados** (que es lo más común en Pricing/FP&A), la base del 100% suelen ser los **Ingresos Totales (Ventas)**.
    - En un **Balance General**, la base suelen ser los **Activos Totales**.
- **¿Para qué sirve?** Te ayuda a entender la estructura interna del negocio. Por ejemplo, te responde a la pregunta: *"Por cada $100 pesos que ingresaron este mes, ¿qué porcentaje se fue en costos, qué porcentaje en gastos administrativos y cuánto nos quedó de margen o utilidad?"*

2. Análisis Horizontal (La película en el tiempo)

- **¿Qué es?** Es un análisis dinámico que compara las mismas cuentas financieras a lo largo de **dos o más períodos consecutivos** para ver su evolución.

- **¿Cómo se calcula?** Mide la variación absoluta (la diferencia en dinero) y la variación relativa (la diferencia en porcentaje) de una cuenta de un período a otro.
    - *Variación absoluta:* = Período Actual - Período Anterior
    - *Variación relativa (%):* = (Período Actual / Período Anterior) - 1
- **¿Para qué sirve?** Es clave para identificar tendencias, crecimientos o caídas. Te responde a preguntas como: *"¿Nuestros ingresos crecieron o disminuyeron este mes comparado con el mes anterior? ¿Nuestros costos están subiendo más rápido que nuestras ventas respecto al año pasado?"*

 DESVIACION ENTRE EL AÑO ACTUAL VS AÑO ANTERIOR -1

Al restarle 1 a esa división, extraemos únicamente la *desviación* pura.

 Cómo interpretarlo: Si el resultado te da positivo (ej. 15%), significa que los costos de la campaña Bancosup *aumentaron* un 15% en 2025 frente a 2024. Si te da negativo (ej. -5%), significa que lograron *ahorrar* o reducir los costos en un 5%.

Esta fórmula es un poco compleja porque no solamente era traer un resultado sino también hacer. una orden con otro resultado en la misma operación Así que bueno, primero lo que ya nos había participado que era hacer sumar, sí, Y también colocar condicionales de Sí concatenar para agregar lo que es el texto y también. Darle darle digamos que Cómo se dice. Darle los símbolos para que me lo trajera en moneda, no solamente que sea un valor ahí Que diga 3078 986 sino que lo trajera de la forma de unidades en la centena con su valor en moneda.

 USCARV("Tecnologia", BDCostos!A:N: Le dice a Excel: "Párate en la columna A, baja hasta encontrar la fila de 'Tecnologia' y prepárate para traerme un dato de toda esta matriz (desde la A hasta la N)".

 COINCIDIR("Agosto", BDCostos!1:1, 0): En lugar de decirle a mano en qué número de columna está el mes, esta función busca la palabra "Agosto" en la fila 1 (donde están los encabezados de los

meses) y le dicta automáticamente a BUSCARV en qué columna debe hacer el cruce.

 FALSO: Obliga a que la búsqueda sea exacta.

Sumar rangos con celdas fijas

El valor agregado de estructurarlo así es la **escalabilidad**. Si mañana la operación necesita consultar el rango de otra campaña u otra hoja totalmente diferente, el usuario solo cambia el nombre en la celda y el resultado se actualiza al instante. Así evitamos que la gente tenga que meterse a modificar la fórmula manualmente y reducimos el riesgo de errores."

---

2 presupuesto del 50%

"La campaña no logró la meta de rentabilidad esperada, presentando una desviación desfavorable de 4.22 puntos porcentuales frente al presupuesto asignado".

1. El "idioma" interno de Excel (Decimales)

Para Excel, los porcentajes no son más que números decimales. El número 1 equivale al 100%. Por lo tanto, si tu presupuesto o meta exigida era del **50%**, en el lenguaje matemático interno de Excel eso se escribe como **0.5** (que es el resultado de dividir 50 entre 100).

2. La fórmula universal de la Desviación

En finanzas, cuando te piden la "desviación" o varianza entre dos porcentajes (como un margen real vs. un margen presupuestado), lo que quieren saber es la distancia exacta en "puntos" que hay entre ambos. La forma de calcular esa distancia es con una simple resta:

Resultado Real - Meta Presupuestada = Desviación

---

3. Para la cuenta BancoSuperior de BDResultados cual es el mes con GM más bajo y puede escribir que hay de diferencia en ese mes con los demas meses en las variables

El mes con el Gross Margin más bajo fue Mayo (-0.15%). Al revisar las métricas, se observa un 'efecto tijera' provocado por una fuerte caída en la productividad (el RPH bajó de $28,621 a $15,248) combinada con un aumento del Headcount a 150 FTEs. Esta anomalía sugiere dos posibles escenarios operativos: 1) Un alto volumen de ausentismo remunerado (vacaciones o licencias) donde se asume el costo de nómina sin generar ingresos, o 2) El ingreso masivo de personal nuevo que se encontraba en curva de aprendizaje, generando costos fijos sin aportar aún volumen de facturación a la campaña.

4. En la Hoja BDCostos realice el analisis vertical del total de costos del año y confirme lo siguiente

Opción 1: El "Resumen Ejecutivo" (Corto y al grano)

*"En el rubro de Bonos **incumplimos** el presupuesto. Teníamos un tope máximo del 5% sobre el total de costos, pero el peso real cerró en 6.56%. Esto nos deja con una **desviación desfavorable de 1.56 puntos porcentuales**, lo que se traduce directamente en un sobrecosto para la operación que no teníamos mapeado."*

Opción 2: La "Explicación Práctica" (Para que lo entienda cualquier persona)

*"Básicamente, la regla era que por cada 100 pesos que gastara la empresa, máximo 5 pesos debían irse a Bonos. Sin embargo, nos terminamos gastando casi 6.5 pesos (6.56%). Ese **1.56% de exceso** significa que nos pasamos del límite presupuestado y estamos impactando negativamente la rentabilidad de la compañía."*

5. Realice el analisis Horizontal entre los meses Junio y Julio y confirme en BDCostos

Análisis Horizontal (Junio vs. Julio): Impacto Operativo y Financiero

1. Mayor Desviación Relativa (%)

- **Ítem:** Transporte Rutas.
- **Variación:** +137.92%.
- **Impacto:** Fue el rubro con el crecimiento proporcional más agresivo, duplicando su costo de un mes a otro.

2. Mayor Impacto Absoluto (Dinero)

- **Ítem:** Recargos.
- **Variación:** -$13.07 Millones.
- **Impacto:** Representa la corrección monetaria más fuerte del periodo, pasando de un pico atípico a la normalidad.

3. Conclusión Estratégica (El "Por Qué")

- **Comportamiento Anormal en Junio:** El gasto de $16.5M en Recargos fue casi el doble del promedio histórico ($7M - $9M).
- **Causa Raíz (Efecto Dominó):** Este pico fue una medida reactiva. Tras la contratación masiva de 45 personas en Mayo, la operación tuvo que cubrir la curva de aprendizaje de los nuevos empleados usando horas extras de los agentes antiguos.
- **Estabilización en Julio:** Al ganar productividad el personal nuevo, la necesidad de horas extras desapareció, explicando la caída drástica de $13 millones a favor de la empresa.

Tablas y macros

1: ¿Por qué usamos el SI(Ingreso=0...? Si te fijas en tu imagen, en la fila 31 tienes una fila "(en blanco)" que no tiene ingresos. Si Excel intenta dividir entre cero o entre una celda vacía, la tabla colapsa. Con esta fórmula le decimos: *"Si no hay ingresos, pon un cero y no me dañes la tabla"*.